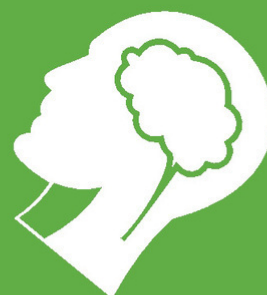
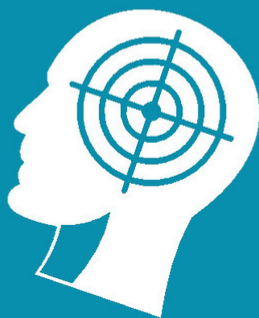




НАТАЛЬЯ ГРЭЙС



**РИТОРИКА.**  
**СЕКРЕТЫ**  
**УБЕЖДЕНИЯ.**  
ПРИЁМЫ УЛУЧШЕНИЯ  
ПАМЯТИ И РЕЧИ



Книги Натальи Грэйс

Наталья Грэйс

**Риторика. Секреты убеждения.  
Приёмы улучшения памяти и речи**

«РИПОЛ Классик»

2018

УДК 80  
ББК 83.7

**Грэйс Н. Е.**

Риторика. Секреты убеждения. Приёмы улучшения памяти и речи  
/ Н. Е. Грэйс — «РИПОЛ Классик», 2018 — (Книги Натальи  
Грэйс)

ISBN 978-5-386-10425-2

Эта информация выведет вас на качественно новый уровень произнесения речей и придаст уверенности перед слушателями. Вы перестанете мучить людей своим занудством и научитесь доставлять им удовольствие, то есть превратитесь из энергетической пиявки в донора. Может быть, вас даже станут считать харизматичным, если сможете применить эту информацию пару тысяч раз.

УДК 80  
ББК 83.7

ISBN 978-5-386-10425-2

© Грэйс Н. Е., 2018  
© РИПОЛ Классик, 2018

## Содержание

|                                                          |    |
|----------------------------------------------------------|----|
| Глава 1. Введение                                        | 7  |
| Глава 2. Тезис                                           | 9  |
| Глава 3. Название речи                                   | 13 |
| Глава 4. Начало                                          | 15 |
| Глава 5. Золотое сечение                                 | 17 |
| Глава 6. Конец речи                                      | 18 |
| Глава 7. Взаимосвязь темы, тезиса и цели                 | 19 |
| Глава 8. Аудитория                                       | 22 |
| Глава 9. Самые ужасные из дефектов публичных выступлений | 24 |
| Глава 10. Несколько слов в защиту картавости             | 27 |
| Глава 11. Интрига в звучащей речи                        | 28 |
| Тайна японского консула                                  | 29 |
| Конец ознакомительного фрагмента.                        | 31 |

**Наталья Грэйс**  
**Риторика. Секреты убеждения.**  
**Приёмы улучшения памяти и речи**

© Грейс Н. Е., 2018

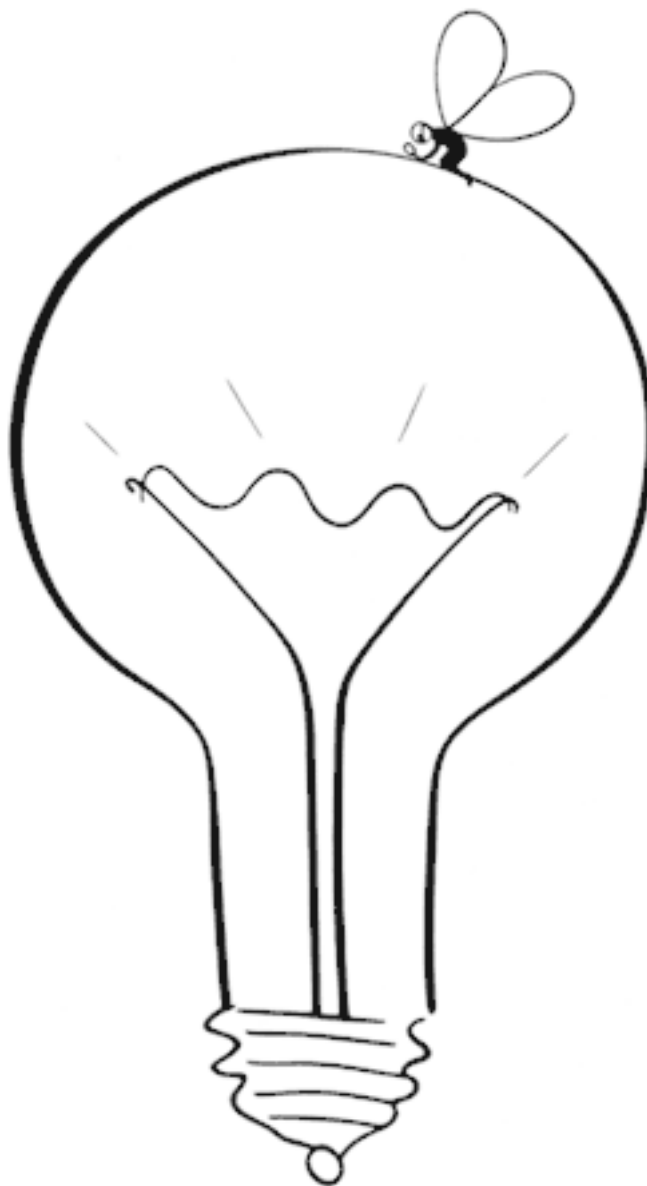
© Издание, оформление. ООО Группа Компаний «РИПОЛ классик», 2018

\* \* \*



## Глава 1. Введение

*Чтобы переварить знания, надо поглощать их с аппетитом.*  
**А. Франс**



Это не классический учебник, но всё же учебник, притом вовсе не скучный. Потрудиться, однако, придётся. Говорю это специально для любителей ничегонеделания, которых терпеть не могу. Лень, как известно, сжирает города и не только... Многие проблемы нашей многострадальной родины проистекают именно от лени, хотя мы были бы рады увидеть более изысканное объяснение. Лень любит философствовать о глубокой страдающей русской душе, но вот когда доходит до действий, весь её энтузиазм как ветром сдувает.

“Легко и быстро! Методика двадцать пятого кадра! Овладей английским во сне!”, – чудесные ловушки для тунеядца, ничего не скажешь. Но вот знает ли он, что результат прямо пропорционален усилию? Серьезные цели требуют титанических усилий, чего бы это ни касалось. Так что, если вы хотите “просто и всё сразу”, – нам не по пути.

Учит ли эта книга искусству публичных выступлений? Да, но далеко не только этому. При желании можно ведь и зайца научить играть на рояле, но вот для чего? Слово, его материя, – слишком тонкий феномен, имеющий отношение ко многим жизненным ключам, а потому я буду говорить о мотивации, успехе, цели и планировании жизни. Что же касается собственно вопросов риторики, то мой учебник содержит одну прелюбопытную главу о том, как слово производит физический результат в физическом мире. Это и делает его неклассическим.



## Глава 2. Тезис



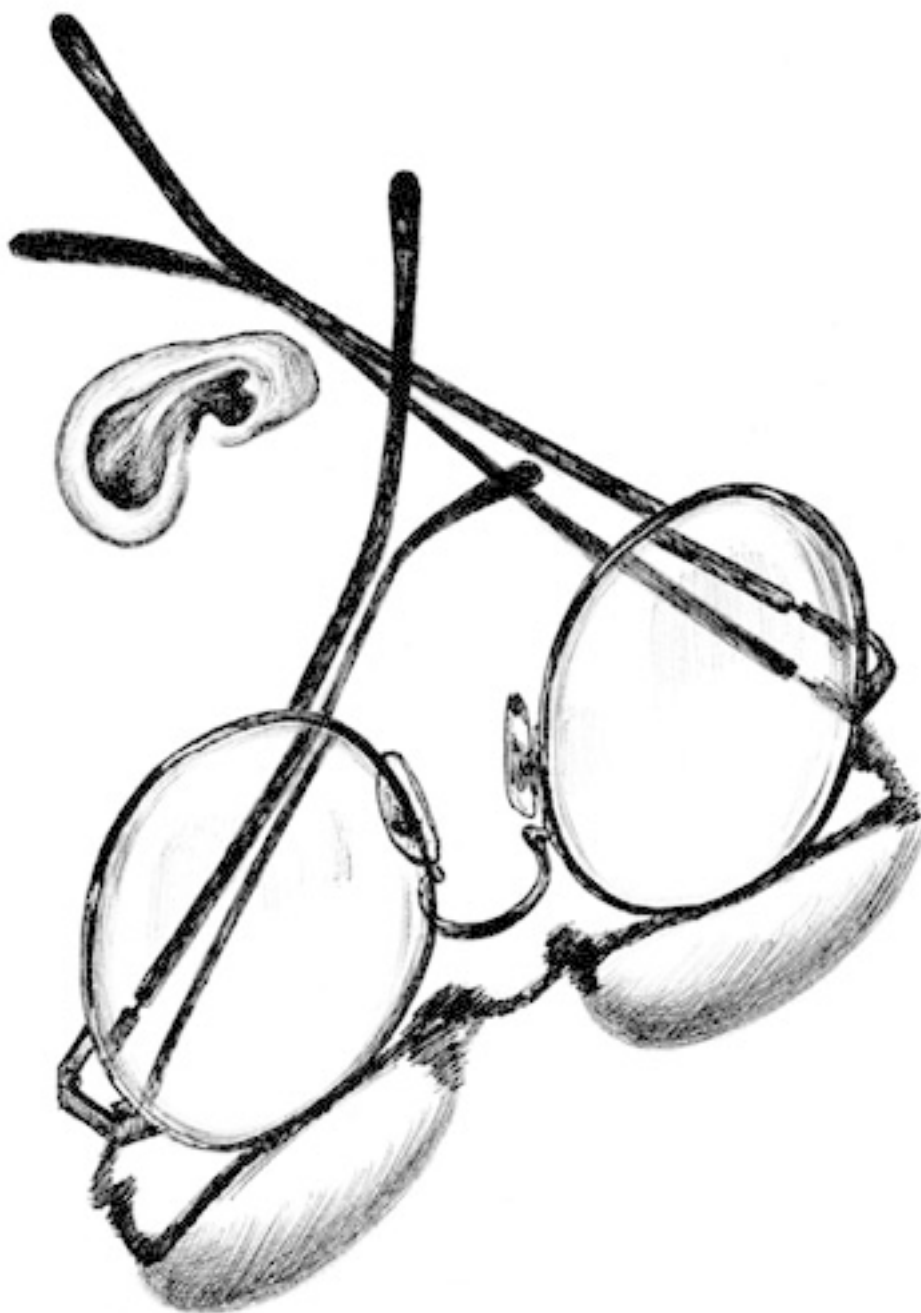
Случалось ли вам готовить речь? Вы садитесь за стол и выписываете сплошным текстом всё, что знаете по данному вопросу. Возможно, заглядываете во всякие там “источники”, у кого какие, чтобы приправить остроумием свою речь и блеснуть эрудицией. Переписывание на чистовик!.. Зубрёжка текста, когда все вокруг норовят этому помешать!.. Наконец, удалось заставить мозг съесть эту похлёбку, а наутро разделить с окружающими трапезу, от которой вам и самому дурно. Представляете теперь, каково вашим слушателям? В отличие от живой речи, пересказ всегда пахнет секонд хендом. В роли слушателя вы отличите пересказ за версту, но бездарный оратор забывает об аудитории.

Что же делать, чтобы речь не пахла пересказом? Всё очень просто! Писать нужно не всё подряд, а лишь ключевые мысли, фразы и слова. Для особо одарённых отмечу: не стоит говорить о предмете, в котором вы не разбираетесь. В лучшем случае, это будет дешёвый поверхностный блеск. О свободе в речи не приходится и мечтать. Вы только и думаете, как бы вам не задали лишнего вопроса. Зачем же морочить голову почтенной публике? Ну разве что по необходимости.

Предположим, вы – эксперт, эрудит в вопросе, по которому готовите доклад. Но этого мало для успешной речи. У неё должна быть структура, “тело”. И сердцем этого тела является тезис.

Тезис – это главная мысль, которую унесёт с собой слушатель. Тезис – утверждение, которое вы должны обосновать.

Как вы думаете, сколько раз мысль нужно повторить, чтобы её усвоили? Правильно, не меньше пяти (!) раз. А чтобы сделали то, о чём просят? Не меньше восьми, да и то это относится к восприимчивым. Что же из этого следует? А то, что если вы хотите быть услышанным, то придётся по ходу речи неоднократно подавать главную мысль под разным соусом. Иначе все услышат разное, каждый – своё. Считайте, что это – фиаско. Вам не удалось сосредоточить мысли слушателя на главном. Если из десяти хотя бы пятеро повторят ваш тезис на вопрос “О чём он говорил?”, – считайте, что вы достигли цели. Если же все десять говорят разное... увы!



Самое первое, что следует сделать при подготовке речи, – выписать тезис на бумагу. Кому-то это просто, а кому-то – не очень. В чём сложности? Как раз в том, чтобы грамотно выделить тезис. Прежде всего для самого себя. Тезис – это утверждение из нескольких слов. Вот признаки, которые помогут вам выделить тезис:

- 1). Он должен быть кратким.
- 2). Его легко повторить и запомнить.
- 3). Не меняет формулировку до конца речи.
- 4). Однозначно понимается всеми.
- 5). Соответствует цели вашего появления на публике.
- 6). Воспринимается без большого умственного напряжения.

Прежде всего, чётко определите тезис для себя. Краткость подразумевает несколько слов. Вот примеры тезисов для разных речей: дурака учить, что мёртвого лечить; много будешь спать – обеднеешь; крапива – важнейшее стратегическое сырьё; пассивное курение продлевает жизнь.

Тезис может иметь форму поговорки или известного утверждения, но вовсе не обязательно. Чем проще и доступнее тезис, тем лучше. Предположим, вы удачно его сформулировали, а как быть с обоснованием? Не стоит выписывать *все* известные вам аргументы в его пользу.

Помните: тайна скучного состоит в том, чтобы сказать всё. Разберём пример с тезисом “курить вредно”. Допустим, вам известна мировая статистика частоты возникновения рака лёгких у курильщиков, как выглядят их лёгкие на вскрытии и ещё сорок пунктов по данному вопросу. Да слушатель повесится от скуки уже на десятом! Отберите из ваших сорока пунктов пять-шесть наиболее интересных. Не стремитесь сказать всего: вас возненавидят. Говорят, лучше недокормить, чем перекормить. Пусть у слушателя останется заинтересованность, а не чувство пресыщения. Не дайте ему заскучать.

Ваши пять-шесть доказательств должны работать *строго на тезис*. Например, в случае с утверждением “курить вредно” вряд ли стоит вдаваться в скорость роста табака или историю кальяна, если это, конечно, не имеет своей художественной, литературной цели. Вот факты, которые работают строго на тезис:

– У мужчин-курильщиков на несколько лет раньше развивается импотенция, поскольку никотин суживает сосуды в известном органе.



– У женщин быстрее стареют яйцеклетки, что ведёт к повышению риска рождения уродов.

– Лёгкие курильщика “лысеют” изнутри, лишаясь мерцательных ворсинок эпителия, играющих защитную роль. Как следствие, курильщики больше подвержены всем видам лёгочных инфекций, например, туберкулёзу.

– Никотин истощает головной мозг и делает его “деревянным”.

– Трудно найти курильщика без гастрита и бронхита, так что запах больного желудка и надсадный кашель со сплёвыванием премерзкой мокроты ему обеспечены.

Согласитесь, что у некоторых слушателей уже наступает перегруз. Куда же ещё больше? Лучше меньше, да лучше. После того, как вы сформулировали тезис и отобрали доказательства, “скелет” речи готов. А теперь о том, как начать речь.

## Глава 3. Название речи

*Дай собаке плохое имя, и можешь её убить.*  
**Французская пословица**

Тему обычно оглашают перед выступлением и уж непременно пишут, если это статья или литературное произведение.

Название должно быть:

- кратким,
- конкретным,
- соответствующим теме и цели,
- интересным.

Что значит интересным?..

Оно может быть ироничным, создавать ощущение конфликта, вызывать любопытство.

Вот примеры удачных названий:

Последние дни Гитлера  
Почему в России ходят на красный  
Странности великих людей  
Девять способов познакомиться с мужчиной  
Цена преступления  
Жизнь шпиона  
Тайна обыкновенной улитки  
Научное подтверждение телепатии  
Как стать президентом США  
Приёмы манипуляций человеком  
Объяснение чревовещания  
Диета для улучшения памяти  
Необычный способ уничтожения клопов  
Жизнь в Иностранном Легионе  
Один день бомжа  
Личность, уничтоженная славой  
Врачи-преступники  
Как повлиять на присяжного заседателя  
Секрет стойкости французских духов  
Судьба цивилизаций, которые угнетали женщин  
Запахи, повышающие настроение  
Не вздумайте ненавидеть Вашего покупателя

А вот примеры неудачных названий:

**Семейное счастье.** Скучно и неинтересно.

**Для нормального развития ребёнка нужна полноценная семья.** Длинно, похоже на лозунг.

**Моя ненаглядная, добрая, милая мамочка.** Слишком приторно и тоже длинно; такое было бы уместно в частной переписке.

**К победе – любой ценой!** Избито, не хочется слушать.

**Разумное планирование бюджета.** Попахивает нравоучением в духе не самой блестящей лекции по экономике.

**День.** Слишком кратко, ни о чём не говорит.

**Общенациональное значение налогообложения.** Книжно... никакой жизни! Сочинитель – явно зануда.

**Исходные положения исследования в связи с развитием теории свойств нервной системы.** Однажды я взяла с библиотечной полки книгу, все главы которой были названы в таком же духе. Теперь вот цитирую, правда, без имени, чтобы не обидеть автора, а читатели не узнают, ведь скорее всего, их не было.

**Моральное, духовное, историческое значение христианской религиозной жизни.**

Заинтересует ли вас такое название?.. Будем надеяться, что для своих творений вы придумаете что-нибудь получше.

## Глава 4. Начало

*Лиха беда начало.*  
**Поговорка**



Вот типичный пример бездарного начала, навевающего зевоту: **“Сегодня (понятно, что не вчера) я (понятно, что не Мама Лошадь) буду говорить (понятно, что не бляеть) вам (понятно, что не лошадям) о... и, наконец, звучит тема, уже никому не нужная. Слышали такое? Начинали устраиваться поудобнее, чтобы уснуть?.. Так как же начать?”**

К примеру, доклад о браке и семье. Вы начали, как средний учитель в средней школе. “Сегодня я буду говорить о том, что супружеские измены не облегчают проблемы взаимоотношений, а усугубляют их”. И это, как вы догадались, ещё не худший вариант. Кто вас внимательно слушает? Правильно, вы сами! А можно начать и так: “Мужчины! Кто из вас регулярно изменяет своим жёнам?..” Вопрос риторический, но цель – не услышать ответ, а захватить внимание слушателя. Считайте, что вам это удалось.

Вот варианты начала речи:

**1). Вопрос.** “Вы часто подаёте милостыню?” – вместо: “Давайте порассуждаем о милостыне”. Вопрос будит в слушателе реакцию размышления.

Вместо начала: “Мавзолей Ленина был сконструирован тем-то и тогда-то” можно начать так: “Кто-нибудь из вас знает, что мавзолей Ленина является точной копией усыпальницы Джосера?”

**2). Ссылка на авторитет.** Например: “Черчилль говорил, что, чем короче речь, тем дольше нужно к ней готовиться”, вместо “Короткая речь требует серьёзной подготовки”. Улавливаете разницу?

**3). Можно начать с описания жизненной ситуации:** “Захожу я как-то в вагон метро и вижу цыганку с грязными цыганятами...” Такая сцена вызовет интерес. Лица слушателей сразу оживятся.

**4). Факт из жизни известной личности.**

К примеру, вы доказываете тезис “женщины любят ушами”. Начинаем так: “Как-то раз Наполеон написал письмо Жозефине на сорока листах”.

**5). Начало с притяжки или анекдота.** Не буду приводить пример, скажу только, что этот приём годится для мастеров анекдотного жанра. Ужасно было бы провалиться в самом начале.

**6). Стихотворное начало.** Однажды мне пришлось слышать рассуждения о старости, начатое стихами Гандельсмана:

“Старушечьи руки, и рюмочка из хрусталя, и несколько капель пустырника. И опасенье, что жизнь оборвётся вот-вот, но ещё, веселя, по капле даётся, и вкусно сосётся печенье. И крылышки моли из шкапа летят, нафталя”.

**7). Случай из личного опыта.** “Один знакомый рассказывал мне, как в постель к нему забралась змея. Было это на юге”.

В начале главное – заинтересовать с первого мгновенья. Жизненный случай, юмор, элемент интриги – всё это имеет целью вызвать отклик, живую человеческую реакцию на ваши слова. Если не слушают в самом начале, то дальнейшая речь и вовсе превратится в пытку. *Начало речи следует знать дословно или близко к тому (так же, как и конец).* Это придаёт уверенности в себе – раз, что уже само по себе немало. Во-вторых, будете сразу говорить по сути, а не нащупывать почву под ногами. В-третьих, начало и конец, как ничто другое, придают речи оформленность. Цицерон тщательнейшим образом прорабатывал структуру своих выступлений, уже до выхода точно зная, какими словами начнёт и закончит речь, а без подготовки не мог сказать ни слова. Он не был гением экспромта, но это не помешало ему стать величайшим оратором. Внезапная речь всегда уступает подготовленной.

**NB!** Будьте аккуратны и точны в ссылках на события, даты и имена. Не поленитесь проверить информацию, какой бы авторитет ею ни поделился. Слушателя нужно уважать, он может оказаться образованнее, чем вы предполагали.

Одна студентка в докладе о гипотезах возникновения жизни назвала академика Опарина “Опарышевым”, а опарыши, надо отметить, – премерзкие личинки мух.

*NB – Nota bene (лат.) – обратите внимание.*

## Глава 5. Золотое сечение

*Culminis – вершина, точка высшего напряжения, развития, подъёма чего-либо. (лат.)*



Это место, приходящееся на  $2/3$  –  $3/4$  от начала речи, куда в идеале помещается кульминационный момент, накал страстей всего выступления. Это своего рода козырь; глупо было бы открыть его в самом начале. Слушателя нужно к этому моменту подготовить, плавно подвести. Ни середина, ни конец речи для кульминации также не годятся.

Есть исследования, посвящённые Золотому Сечению в архитектуре, музыке, изобразительном искусстве и даже в анатомии. Так, линия глаз, куда мы смотрим чаще всего, расположена именно на уровне  $2/3$  –  $3/4$  длины отрезка от подбородка до границы роста волос. Моменты наивысшего напряжения в музыке Иоганна Себастьяна Баха приходятся на Золотое Сечение, словно выверенные с математической точностью. В “Гамлете” Шекспира это переломная сцена мышеловки. В памятниках зодчества максимум украшений располагается, как правило, также на уровне  $2/3$  –  $3/4$  от земли. В школьных сочинениях это место расположилось бы в конце основной части, на границе с заключением.

**NB!** С Золотым Сечением следует считаться, чтобы грубо не нарушать естественных законов композиции.

## Глава 6. Конец речи

*Конец дела лучше начала его.*  
**Екклезиаст**



“У меня – всё”... или: “Я кончил (закончил)” – ещё не самые плохие варианты завершения выступления, как вы догадываетесь. Так заканчивают речь люди со стереотипным мышлением или лентяи, не продумавшие последнюю фразу заранее. Наверняка вы часто слышите и такое:

- ...я собирался говорить не об этом, но так получилось, что...
- ...у меня есть ещё много интересной информации, но, чтобы не утомлять вас больше...
- ...за недостатком времени, мне пора заканчивать...
- ...не успел всё рассказать, ну ладно – в другой раз...

Всё это произносится от бессилия, неспособности дать понять иными средствами, тоном, и формулировкой, что речь подошла к концу, – такая творческая импотенция. В конце логично было бы сделать обобщение сказанного.

Хотите вы того или нет, но должны прозвучать выводы, – это по сути; а по форме можно предложить несколько вариантов, многие из которых применимы и во вступлении.

### КАК ЗАКОНЧИТЬ РЕЧЬ

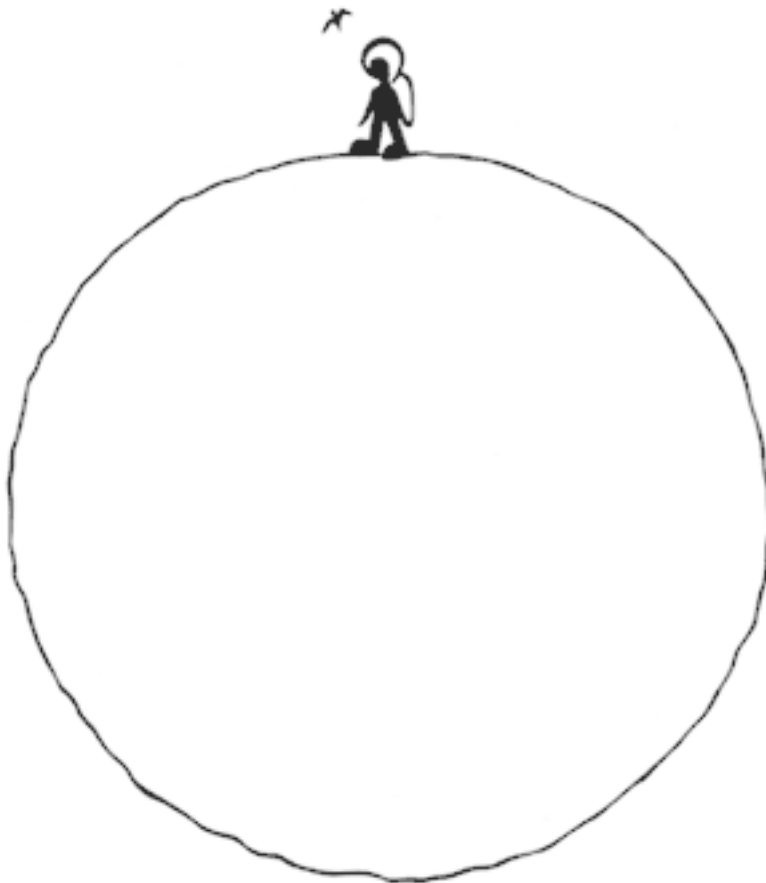
- Юмористическая концовка.
- Слова знаменитой личности.
- Ссылка на авторитет (мнение или поступок кого-то известного).
- Яркий случай из жизни, басня, анекдот на тему сказанного.
- Повторить основную мысль выступления, сделать выводы.
- Предложить слушателям выбор – варианты решения вопроса.
- Подходящие поэтические строки.
- Compliment слушателям.
- Поблагодарить за предоставленную возможность высказаться.
- Риторический вопрос.
- Цитата, афоризм, поговорка (не используйте банальных вариантов).

Наиболее важные моменты из сказанного я повторю, даже если вы гений внимания и памяти, дорогой читатель. Не все ведь такие способные, как вы!

Начало и конец речи следует знать дословно. От начала зависит, сумеете ли вы заинтересовать слушателей, а конец – наиболее запоминающаяся часть выступления. Удачная концовка – как десерт после обеда, а плохая способна испортить всё впечатление. Основную мысль (тезис) нужно обосновать несколькими аргументами, а сам тезис неоднократно повторить. Обязательно должны быть живые иллюстрации к сказанному, а не только фактов сухой жмых.

## Глава 7. Взаимосвязь темы, тезиса и цели

*Если вы не знаете, куда идёте, то любая дорога покажется долгой.*



Тема – это то, о чём идёт речь. Обычно это слово или фраза. В пределах одной темы варианты обсуждаемых вопросов достаточно широки. Например, все тезисы: “курить вредно”, “зарядка улучшает качество жизни”, “закаливание снижает риск простудиться”, “недосыпание истощает нервную систему” – относятся к теме “Здоровье”.

Идея в том, что тема всегда намного шире тезиса. Тема есть нечто общее, а тезис всегда конкретен. Как ни странно, но, если дать среднему студенту какой-нибудь заурядный текст, то при кажущейся простоте задания возникают проблемы с формулировкой темы, а особенно тезиса.

Тезис имеет самое прямое отношение к цели речи. Например, тезис *курить вредно* имеет целью побудить слушателей оставить пагубное пристрастие. Тезис *посетите больного* побуждает именно к этому. В теме *К кому тянутся люди* наверняка будет выдвинут какой-нибудь тезис, призывающий что-то изменить в себе. Иными словами, при подготовке речи вы должны сформулировать, для себя в первую очередь, цель своего появления на публике, ради которой вы, собственно, и собираетесь произнести речь. Если вы не поставили перед собой задачу, как же можно её решить?

**Вот некоторые цели появления на публике:**

**1). Развлечь.** Цель речи – в ней самой: развлечь и потешить слушателя. Речь должна быть занимательной. Здесь анекдоты, сарказм, юмор, тосты, выступления на банкетах и дружеских застольях.

**2). Информировать.** Целью такой речи является пробудить любознательность, представить новые факты о предмете. Например: жизнь таракана; что значит харакири для японца; феномены психики; загадочные явления; страны с монархической формой правления; история смертной казни. Сообщение должно быть актуальным, поскольку вряд ли домработницу заинтересует устройство атомного ядра. Тема требует детальной проработки, чтобы не разочаровать слушателя низким уровнем, особенно если выступать приходится перед специалистами в данной области.

**3). Воодушевить.** Ты сможешь победить болезнь, страх, неудачу; твой потенциал использован лишь на толику, – в таких речах целью является вызвать у слушателя активную эмоциональную реакцию, эти тезисы придают внутренние силы.

**4). Побудить к действию.** Речь пронизана духом призыва: помогите слабому; простите врагов; накормите голодного; посетите больного; планируйте свой день.

**5). Побудить к размышлению.** Эту цель воплощают подобные темы: смысл жизни; старость; умирают ли без секса; источники радости; деньги – цель или средство; причины человеческих страхов; ошибки молодых начальников.

**6). Убедить в своей позиции.** Эвтаназия недопустима/допустима; человек может всё/человек слаб и ничтожен; Бог есть/Бога нет; личности необходима свобода/свобода вредна. Вопрос должен быть действительно спорным, поскольку сейчас уже не актуально обсуждать, круглая земля или плоская.



**7). Описать** можно всё что угодно: бомжа, страх перед свиданием, последние часы умирающего, бабушкин сундук, ненужный подарок, мочку уха любимого. Тут вы берётесь блеснуть литературным даром...

В связи с целями, речи разделяют на такие разновидности:

- развлекательная,

- информационная,
- воодушевляющая,
- побуждающая (к действию или размышлению),
- убеждающая (иначе агитационная),

Есть ещё так называемая

• внутренняя речь (это поток мыслей, несущийся в голове, к примеру, по пути на работу; то, что отражает мыслительный процесс в словесной форме).

Цели есть очевидные и не очень. Один желает, главным образом, выставить напоказ свою эрудицию, другому хочется сочувствия, третий рассчитывает на дополнительное финансирование, четвертый пытается найти себе политических союзников, пятый умело провоцирует аудиторию, выясняя тем самым её истинное настроение, а шестой надеется помочь начальнику покончить с собой.

*Неявные цели можно иначе назвать сверхзадачей.* Вы должны чётко представлять её себе, ведь на сверхзадачу работают и цель, и тезис.

**NB!** Перед написанием речи задайте себе вопросы:

- какова истинная цель моего выхода?
- какой тезис я хочу обосновать?
- какого результата я жду от моего выступления?
- чем я могу быть симпатичен данной аудитории?

Работайте над речью в строгом соответствии с вашей целью, чтобы не произвести впечатления стрельбы из пушек по воробьям.

## Глава 8. Аудитория



Одинаково ли строится одна и та же речь в разных аудиториях? Если да, то что имеется в виду? А вот что. Аудитория может быть настроена по отношению к вам доброжелательно или, напротив, агрессивно, реже совсем безразлично. Обычно это заранее легко оценить, хотя бы примерно. То, что вы могли бы себе позволить с доброжелательным слушателем, недопустимо с агрессивным.

### **Агрессивная аудитория.**

Вы излагаете свои позиции, в самом начале открываете тезис и шаг за шагом начинаете его обоснование, но не тут-то было! Недоброжелательные реплики, выкрики с мест, язвительные замечания, хождение по залу, шелест, шёпот или даже гул.

Если аудитория агрессивна, то она склонна заранее не соглашаться с вами и оспаривать всё, на чём вы настаиваете. Этой аудитории чужды логика и здравый смысл. Вы забыли склонить её на свою сторону, даже и не пытались вызвать симпатию. Не нужно заигрывать со слушателем, но хотя бы не раздражайте его. Не открывайте ему тезис в самом начале, вашу позицию не рубите в лоб. Например, в среде подростков-наркоманов вы начинаете пламенную речь словами: «Героин убивает личность!». Представляете, что вас ждёт? Как бы вы потом ни доказывали свою трижды очевидную правоту, она уже никого не интересует.

Успешнее будет начало вроде такого: «Сын моего знакомого попробовал колоться, когда ему было четырнадцать...» На это отреагируют пониманием. С чем тут спорить? Ну, есть у вас такой знакомый, что дальше?.. А дальше – тот же самый тезис *героин убивает личность*

вы подсовываете публике под шумок, продолжая рассказ о трагедии подростка. Вы создаёте у слушателя иллюзию, что якобы он пришёл самостоятельно к утверждению, которое на самом деле навязано вами. К тому моменту, когда все притихли и невольно задумались о вреде окаянного наркотика, вы произносите, наконец, свой тезис. Он давит, думать о нём неприятно, но люди думают. Вы уже не враг, ведь с вами в самом начале согласились. Вот теперь переходите к вашим лозунгам и рецептам. Ваши выводы примут: теперь они уже общие.

Этот приём – ни что иное как **Индукция**, умозаключение от частного к общему. Вы начали с частного случая, с жизни знакомого мальчишки, а пришли к выводам, касающимся всей аудитории. Вы изложили тезис лишь в конце.

**NB!** В агрессивной аудитории тезис в лоб не руби.

**Доброжелательная аудитория.** Здесь допустимо сразу обнародовать тезис. Вы выдвигаете общее положение, и вам позволят спокойно обосновать его. Это уже **Дедукция** – от общего к частному.

*Итак, дедуктивное построение речи допустимо только в доброжелательной аудитории, а индуктивное – в любой. Можно отметить, что дедукция лишает слушателей сладкого чувства интриги, и потому скучна.*

## Глава 9. Самые ужасные из дефектов публичных выступлений

**1). Наличие шпаргалки в руках.** Она съедает минимум 50 % внимания слушателей. Лучше вы что-то забудете, чем отыщете в бумаге на людях.

**2). Одна из разновидностей ораторского самоубийства – говорить больше двадцати минут в ситуации, когда тебе за это не платят денег.** Вряд ли вы Фидель Кастро, способный удерживать внимание и по шесть часов без перебоя. Лучше недо-, чем пере-. Пусть, когда вы закончите, слушатели станут удивляться и расстраиваться: “Как, уже всё?..”. Как это отвратительно, когда люди начинают собирать вещи, вздыхать, перегadyваться и посматривать на часы, а оратор всё вещает по бумаге... Ну и пиявка! Все вздохнут с облегчением, как только он свернётся. Постоянно контролируйте ситуацию, смотрите людям в глаза, обращайтесь к ним, слушают ли они вас, задавайте им вопрос за вопросом, говорите ярко, чётко, быстро и выразительно, жестикулируйте, улыбайтесь, иначе будет полный тухляк! Долой тухляк!

**3). Начало с извинений... нет ничего хуже!** Хватит ныть и прибедняться:

- Впервые вижу микрофон...
- Я очень волнуюсь...
- Не собирался говорить сегодня...
- К сожалению, забыл дома бумагу...
- Хотел говорить на другую тему...
- Даже не знаю, с чего начать...
- У меня горло болит...
- Скверно себя чувствую...

Если такое прозвучало, то уже нечем помочь! Это называется заземлять аудиторию негативом и оправданиями. Ну, ляпните тогда ещё в середине своё любименькое:

- У меня есть ещё много материала, но время, к сожалению, уже заканчивается.

Теперь вам точно конец! Если хоть раз прозвучало “к сожалению”, то вы профан в работе с аудиторией. Это и стереотип, и негатив одновременно. Мои секретари не говорят: “К сожалению, Наталья Евгеньевна нет сейчас в офисе.”, но: “К счастью, через пару часов Наталья Евгеньевна появится.”.

**4). Крик, повышение голоса от бессилия по типу школьной училки.**

Я имею в виду повышение интонации.

**5). Игнорирование вопросов из аудитории.**

Игнорирование может быть не прямым, а косвенным, когда человеку говорят:

- Это не входит в тему моего доклада! (Иначе называется “дать по шапке”).
- Дайте мне договорить! (Бессилие).
- Потом спросите! (Паника, грубость.).

При этом оратор может использовать останавливающий или прихлопывающий жест рукой (по воображаемой голове, как по мячу.). Кому такое может понравиться? А ведь оратор рассчитывает вызвать симпатию.

**6). Указующий жест перстом заслуживает особого внимания.**

Оратор то грозит указательным пальцем, то направляет его в того, кто осмелился вступить с ним в спор. На досуге попросите-ка вашего знакомого направить на вас указательный палец. Что вы почувствуете? Да это же настоящая шпага!

**7). Убогость и однообразие приёмов.**

Мне знаком один профессор, который каждые три минуты теряет внимание студентов, тогда он замолкает, пока те вслед за ним не притихнут.

Так и продолжается лекция волнами:

**ЗАНУДСТВО – ГУЛ – ПАУЗА – ЗАНУДСТВО – ГУЛ – ПАУЗА –...**

Жаль профессора! Иногда двух или трёх верхних образований не хватает человеку, чтобы количественные изменения перешли в качественные. Лишь у немногих знание становится умением. Пусть это будете вы.

**8). Назолалия – говорение в нос.**

У большинства это от вялости и лени, а не от болезни. Мобилизуйтесь, делайте дыхательные упражнения (хоть по Стрельниковой), хватит гнусавить, это уродливо. Бегайте, регулярно прочищайте нос, тренируйтесь говорить, зажав нос пальцами, при этом без гнусавости. Услышьте же себя, наконец!

**9). Начинать или заканчивать речь на негативной ноте.**

Я слышала однажды проповедь. Священник очень интересно говорил, хорошо иллюстрировал речь примерами, но в конце рявкнул:

– Придите к Богу, а то умрёте!

Уж лучше бы он тогда сказал:

– У верующих во Христа, как написано, прямо из чрева потекут реки воды живой.

**10). “И последнее...” – говорит оратор.**

Говорить этого не стоит, слишком уж избито, НА-ДО-Е-ЛО!! К тому же, обычно после этих слов люди радостно оживляются, а оратор ещё полчаса упивается своей речью. Я называю это *ступенчатым оргазмом в речи*.

– И последнее.... (Затем куча слов и извинений из серии “за недостатком времени”).

– И последнее... (Тут оратор поглядывает на часы и обещает скоро и впрямь “кончить”).

– И последнее...

Ну разве это не ступенчатый оргазм? Какие-то публичные судороги бессилия.

**11). А теперь пять классических бездарных окончаний речи.**

– У меня всё!

– Я кончил!

– Я закончил!

– Есть вопросы?

– Спасибо за внимание!

Как только прозвучал один из этих вариантов, знайте, выступающий никогда не учился ораторскому мастерству и мыслит штампами.

Одного актёра спросили, хорошо ли мыслить штампами. У вас, мол, на всё штампованные ответы уже заготовлены. Тот ответил: “Если два штампа, то плохо, а вот если двадцать пять тысяч штампов...”.

**12). Стоять столбиком, неподвижно, как паралитик.**

(Поцелуй меня с разбега, я за колышком стою!). Помню, вышла одна женщина, Лена Батарейкина, на сцену: красавица, одета шикарно, ухоженные светлые волосы, позитивная, с бархатым тембром голоса. Но она говорила, совершенно не поворачивая румяное от волнения лицо к разным частям аудитории, в которой было больше сотни человек. Несчастная стояла, опустив руки, словно держала две сумы с тяжеленными продуктами. Взглядом она вперилась куда-то поверх голов. Он выражал ужас и оттого казался стеклянным. Народ её жалел и подбадривал, но ей ведь не этого хотелось, правда?..

**Если и вы испытываете подобный страх перед публичным выступлением, то можете использовать приём из серии КПСС – Как Помочь Себе Самому.**

!!!

Перед выступлением идёте туда, где вас никто не видит, например в туалет, и изображаете симптомы страха. Это делается так. Дышите, как можно чаще, вылупите от страха глаза, похлопайте себя по груди там, где сердце, представьте, что сердце страшно колотится, похнычьте и

хорошенько потрясите ногами-руками. Кривляйтесь, изображайте дрожь в коленях. Делайте это как можно интенсивнее!! Гормоны страха от таких манипуляций разрушаются, и ближайшие полчаса вас не будет колотить на людях. Слава КПСС!

**13). Говорить то, что всем известно и думать, что пирамида Аврама Маслова – это откровение святых последних дней.**

**14). Вести себя агрессивно, если это не шокирующий актёрский приём, чтобы потом мастерски преобразиться.**

Один молодой человек сказал, оправдывая свою агрессию: “Пусть меня лучше ненавидят, чем примут с безразличием”. Но ведь крайности случаются от бессилия.

**15). Одно из наиболее мерзопакостных, которые слушатели ненавидят вместе с оратором – это СНОБИЗМ, большей частью университетский, но иногда бывает и из семьи.**

К примеру, детям из богатых семей часто свойственно чувство титулованности, и они ведут себя, как маленькие чопорные пенсионеры. Их начинают ненавидеть за это уже в школе. На сцене такое выпирает со страшной силой. Люди называют это “пальцами” и невольно отыскивают, за что можно было бы такого человека презирать. В этом случае жди недоброжелательных реплик и агрессивных вопросов.

Люди ненавидят снобизм!! Даже если сноб улыбается, то его улыбка холодна и натянута, держится недолго, глаза выражают презрение к большинству, подбородок слегка задран, в голосе нет любви, зато чувствуются нотки превосходства. В английском языке есть меткие выражения для таких персон – high hat (дословно: высокая шляпа) и high look (высокомерный взгляд).

Снобизм бывает откровенным и завуалированным. Приведу пример откровенного снобизма. В первый год работы меня угораздило взять в коллектив филолога, преподавателя университета, назовём её Бамбукова. Г.-жа Бамбукова то и дело занижала самооценку учащихся. Как-то одна девочка читала наизусть Блока. Бамбукова прокомментировала её речь в таком духе: “Что может понимать в Блоке такое незрелое, недоразвитое создание, как вы, к тому же с неоконченным образованием экономиста... Я посвятила Блоку более пятнадцати лет научных изысканий, но не дерзну публично воспроизводить его стихотворений”. Она то и дело объясняла клиентам, заплатившим немалые деньги за обучение, что никто их тут не сделает за два месяца цицеронами. Подобный снобизм я с тех пор называю отмороженностью, а г. – же Бамбуковой, видимо, очень недостаёт любви, вот она и мстит всему миру за её отсутствие.

Завуалированный снобизм если и меньше виден, то лучше чувствуется. Он считается как недружелюбность оратора, ярко выраженная самоуверенность, микрожесты пренебрежения, однотипность маскообразных улыбок. Снобы падки на восторг и похвалы, которые принимают с видом “Ещё б ты этого не заметил”. Общаются с очень узким кругом лиц, близко к себе не подпускают, обычно быстро отвечают на любые вопросы, всем своим видом демонстрируют: “Я всё знаю!”. Могут использовать выражения вроде: “Всем известно, кто ты и сколько ты стоишь.”. Одна из основных мимических особенностей – частая маска лёгкого презрения либо усмешки на лице. Вам никогда не удастся их разморозить: они принимают только поклонение и припадают перед теми, кто рангом повыше. Таковым они набиваются в друзья.

## Глава 10. Несколько слов в защиту картавости

И всё-таки, любая речь ценна не отсутствием пороков, а наличием достоинств. Только порок пороку рознь. Пороки 1 – 15 для речи криминальны, а вот как насчёт картавости? Моя школьная учительница географии очень сочно картавила, громко и раскатисто проговаривая неправильное ррр. Это не только не мешало её слушать, но и придавало её голосу удивительную яркость и узнаваемость. Я и сейчас могу войти в кладовые моей памяти и включить её потрясающий голос. Татьяна Александровна говорила живо, громко, интересно. У неё был дар “рисовать” нам речью и гору Джомолунгму, и озеро Титикака. Это как со внешностью. Черты не идеальны – но при этом каким одухотворённым и прекрасным бывает лицо!

Дедушка Ленин тоже каГтавил, но при этом ума хватило с маленьким росточком с бровевика вопить, и с таким уж фанатизмом он кепку во время выступлений в ручонке сжимал, что народ за этой кепкой и ринулся.

Лени Риффеншталь говорила, что от речей Гитлера веяло каким-то волшебством, и столько в них было энергии, что народ ходил послушать, чтобы “подзарядиться”. И даже если бы фюрер картавил, его бы и тогда слушали, и 22 июня 1941 года России было не миновать. Это уже не Лени Риффеншталь говорит, а Наталья Грэйс, чтобы вы наконец-то поняли, что если у вас картавость и вы списываете на неё свои неудачные выступления, то лучше подумать: а есть ли в моей речи то, за что можно было бы эту картавость простить?..

## Глава 11. Интрига в звучащей речи

**Вы нигде больше не найдёте того, что прочтёте. Эта информация выведет вас на качественно новый уровень произнесения речей и придаст уверенности перед слушателями. Вы перестанете мучить людей своим занудством и научитесь доставлять им удовольствие, то есть превратитесь из энергетической пиявки в донора. Может быть, вас даже станут считать харизматичным, если сможете применить эту информацию пару тысяч раз.**

Слушатель любит быть заинтригованным, даже если не вполне это осознаёт, поэтому не лишайте слушателя возможности быть заинтригованным вами. Люди гораздо активнее слушают, когда они не понимают, к чему вы клоните, словно во всех нас спит древнее любопытство, желание проникнуть в неведомое.

Когда речь начинается со слов, предвосхищающих дальнейшее развитие событий, то можно сказать, что это серпом по Фаберже; например, так:

– Добрый день, уважаемые слушатели! Сегодня мы поговорим о том, что люди ценят лишь то, за что заплатили.

Совсем иначе подействует такое начало:

Родион Рудольфович был пьяницей со стажем, и решил он с этим делом завязать. Волевым усилием Родион принял решение оставить все свои вредные привычки, бросил курить, потому что задыхался от кашля по утрам, и закодировался от проклятого зелья. Ему надоело быть толстым, безобразно обрюзгшим и распустившимся, поэтому он раздобыл фуфайку и каждый день по два часа наматывал в ней круги по стадиону, так что за полтора месяца ему удалось превратиться из бегемота в медведя. Медведь модно подстригся, выкинул старые вещи на помойку, оставшиеся выстирал и привёл в порядок, после чего решил попытать счастья в работе прораба. Родион Рудольфович дал рекламу в газеты на свой мобильный номер и ему посчастливилось уже через две недели получить крупный заказ. За первый же год работы Родиону удалось заработать более ста тысяч долларов, может быть потому, что он боролся за свою почти погибшую жизнь.

## Тайна японского консула

У судьбы отличное чувство юмора; она устроила герою встречу не с кем-нибудь, а с японским консулом. Родин стал хвастаться достижениями, и тот предложил ему свои услуги тренера по... жизни! Свой преподавательский талант японский консул оценил в пятьсот долларов в час. Родин согласился.

На первом занятии консул сказал:

– Сегодня я покажу тебе упражнение, которое нужно делать пять минут в день. Если ты будешь выполнять его ежедневно, то оно продлит твою жизнь на двадцать лет. У тебя скоро исчезнут вздувшиеся вены на ногах и никогда не будет геморроя; твой позвоночник перестанет болеть, и даже в восьмидесятилетнем возрасте ты сохранишь отличную потенцию.

Родион Рудольфович сосредоточился и весь подался вперёд; его любопытство умножалось ещё и пятью сотнями долларов, перекочевавших в карман учителя. Японский консул спокойно подошёл к стулу, сел на него, опёрся руками о колени и с серьёзным видом почти встал. “Привстал”, – говорят обычно в таких случаях, а потом сел на место со словами:

– ...и так пять минут в день!

Родион Рудольфович разразился ругательствами, он весь покраснел и стал орать:

– Ах ты, жулик! И это стоит полтыщи?!

Но японский консул спокойно ответил:

– Это минимальная цена, которая заставит тебя выполнять задание ежедневно. Именно это продлит твою жизнь на двадцать лет, как я сказал.

**NB!** Люди любят быть заинтригованными. Интрига в речи – как прелюдия в интимной близости. Без “прелюдии” речь будет сухой и техничной.

**NB! NB!** Люди любят истории!! Если вы делаете научный доклад, то и тогда расскажите историю. Даже доклад по высшей математике можно начать словами:

– Как тяжела жизнь, если математика – только небольшая её часть... Так говорил Вейерштрасс своей любимой ученице Соне Ковалевской. А теперь рассмотрим теорему Вейерштрасса.

**NB! NB! NB!** То, что начинается со слов “однажды”, “как-то раз”, “один мой знакомый рассказывал”, вызывает куда больший интерес, чем “здравствуйте-сегодня-мы-будем-говорить-о...”. Вот вам пример. Один таксист как-то сказал мне:

– Наталья, недавно я разузнал секрет о том, как деньги могут волшебным образом действовать на людей.

Я давно уже знала, что за любым успехом кроются секреты, и потому к слову “секрет” я научилась относиться очень внимательно. К тому же, иногда люди сами не понимают ценности того, о чём сказали, а я очень люблю слушать и радоваться интеллектуальным находкам. То, о чём проболтался таксист, я продаю за большие деньги, и слава Богу за то, что у меня два уха и только один рот. Согласитесь, вы жадно, с удовольствием читали этот фрагмент. Интригуйте же, господа, только в лучшем смысле этого слова! А теперь – самое ценное.

**NB!**  
**NB! NB!**  
**NB! NB! NB! NB!**  
**NB! NB! NB! NB! NB! NB!**  
**NB! NB! NB! NB! NB! NB! NB! NB!**

**Механизм интриги примерно таков:**

1). То, что я расскажу сейчас, глубоко потрясло меня и перевернуло мои прежние взгляды... Я случайно подслушал эту историю, когда спал в кладовке... Моя покойная тётушка передала мне этот секрет... Я никогда не думал об этом прежде, но вчера эта мысль потрясла меня, и я не мог успокоиться всю ночь...

В пункте 1. вы делаете рекламу тому, что собираетесь сказать.

2). Вы говорите то, что собирались сказать, но не вяло и тухло, а с чёткой, утрированной дикцией, говоря то громче, то тише, то быстрее, то медленнее, но не механично-искусственно, а там, где это в тему. Здесь поможет актёрское мастерство, прослушивание своих аудиозаписей, ежедневное чтение текстов вслух и голосо-речевой тренинг на курсах ораторского мастерства.

## **Конец ознакомительного фрагмента.**

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.